

Responsable commercial do centre (H/F)

44470 Carquefou [Accéder à l'annonce en ligne](#)

CDI

Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Chez Actual group, nous pensons que le travail est un droit pour tous. Notre devise « Construisons ensemble votre travail » reflète notre vision selon laquelle la valeur travail est indissociable d'un engagement humaniste. Convaincus de l'utilité de notre action, nous accompagnons les hommes et les femmes pour qu'ils se réalisent dans le travail. Depuis 30 ans, nous apportons des solutions pour donner accès au travail et développer les compétences : travail intérimaire, recrutement, accompagnement et formation.

Le poste

Dans une volonté de garder une organisation à taille humaine, de la proximité opérationnelle et de niveaux hiérarchiques limités, Actual group a créé 3 Directions Opérationnelles. Dans ce contexte et dans un objectif de préparer l'avenir et permettre à chacun de continuer de grandir nous recrutons 3 Responsable Commercial basé(e)s respectivement sur Rennes, Carquefou et Toulouse.

Rattaché(e) au Directeur opérationnel, le/ la Responsable Commercial est avant tout un acteur proche du terrain sur la DO. En lien permanent avec les DR, RDS et RA , le/la responsable commercial DO interviendra auprès des comptes clients et prospects de son périmètre.

Les missions s'articuleront autour des axes suivants :

Commerce et Relations Clients

Etablir avec le DO et la Direction commerciale la feuille de route commerce annuel

Animer la politique commerciale auprès des agences en adaptant son déploiement selon le contexte et les enjeux spécifiques

Mettre en place des actions commerciales de nature à motiver l'atteinte des enjeux DO défini en début d'année

Assurer la gestion de la relation commerciale auprès des clients grands comptes existants de façon régulière et ainsi pouvoir augmenter nos parts de marché

Identifier de nouveaux interlocuteurs chez les clients afin de déployer l'offre commerciale (offre groupe : TT, TTI, Agence Territoriale, CDI I, CDI TP, Recrutement, agences hébergées)

Développer le portefeuille sur la base d'une liste d'entreprises cibles correspondant à nos savoir-faire à nos implantations actuelles et futures en corrélation avec la stratégie commerciale définie par la direction Opérationnelle.

Répondre aux appels d'offres émis par les prospects et les clients locaux et régionaux, Présenter et adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les comptes prospectés en coordination avec les services supports (Marketing, formation, RSE, sécurité etc),

Accompagner les collaborateurs DR, RDS, RA en mission commerciale,

Assurer le suivi commercial du contrat et veiller à ce que tous les engagements pris soient bien respectés.

Établir des plans de compte permettant de s'adresser aux différents contacts clients concernés par l'ensemble des solutions proposées par le groupe.

Le profil recherché

De formation supérieure commerciale, vous justifiez d'une expérience significative de 3 ans minimum dans une fonction similaire acquise dans le secteur de la prestation de service.

Vous maîtrisez les techniques de vente. Vous disposez de réelles capacités de négociation, de conviction, de persévérance, d'écoute, et un sens du service client très développé.

Le poste de responsable commercial DO nécessite d'effectuer des déplacements fréquents sur l'ensemble du territoire.

N'hésitez plus, ce poste est fait pour vous !